

CFDT - CFTC - CGT – FO LCL

D'ACCORD OU PAS D'ACCORD ?

Si vous vous reconnaissez dans les principales remarques et conclusions de l'expert nommé par le Comité Central d'Entreprise sur les conditions de travail :

DITES – LE !

Plus nous aurons de réponses de votre part et plus nous aurons d'arguments pour appuyer vos doléances lors de la prochaine négociation sur les conditions de travail.

(NSPP : ne se prononce pas)

	D'ACCORD	PAS D'ACCORD	N.S.P.P.
<u>ACL</u>			
<ul style="list-style-type: none">▪ Un manque d'effectif et une intensification du travail, avec des hausses d'objectifs commerciaux			
<ul style="list-style-type: none">▪ Des situations à problème en lien avec des agences (clients insatisfaits, demandes urgentes, non rappel des clients...)			
<u>Le réseau commercial</u>			
<ul style="list-style-type: none">▪ La journée type d'un conseiller dépasse largement les temps d'ouverture au public			
<ul style="list-style-type: none">▪ Le temps passé aux tâches administratives, représente 2/3 de l'activité pour un conseiller PRO, 40% pour un conseiller privé, 60 % pour un directeur d'agence et au global 50% pour l'ensemble des conseillers			
<ul style="list-style-type: none">▪ Le matériel informatique reste vétuste, des douleurs oculaires en fin de journées sont ressenties par certains conseillers			
<ul style="list-style-type: none">▪ Les relations avec les UAC se sont apaisées			
<ul style="list-style-type: none">▪ Des sous-effectifs apparaissent en permanence et sont à l'origine de dysfonctionnements internes et externes			
<ul style="list-style-type: none">▪ Les débordements des horaires de travail officiels sont quasi systématiques			
<ul style="list-style-type: none">▪ Les procédures de sécurité peinent à être respectées			
<ul style="list-style-type: none">▪ La déclinaison des objectifs est une démarche essentiellement descendante			
<ul style="list-style-type: none">▪ Les actions commerciales sont trop nombreuses pour être efficaces			

	D'ACCORD	PAS D'ACCORD	N.S.P.P.
▪ Le rythme d'avancement demandé pour la réalisation des objectifs n'est pas en phase avec la réalité du marché			
▪ Le collectif de travail n'est pas pérennisé (non remplacement des conseillers ...)			
▪ La démarche commerciale est mal vécue par les chargés d'accueil, notamment le « forcing » commercial			
▪ La forte pression exercée sur les conseillers les amène à craindre de faire du mauvais travail			
▪ Les évènements de compte, les crédits engagements et les moyens de paiement posent des problèmes accrus aux commerciaux			
▪ La pression sur les délais, par rapport au temps d'exécution accordé, est un déterminant des conditions de travail			
▪ On constate un transfert progressif de tâches des UAC vers les agences			
▪ Les conditions d'exercice des métiers se durcissent			
▪ L'intégration des nouveaux embauchés dépend de la bonne volonté des équipes			
<u>Les UAC</u>			
▪ On assiste à une standardisation accrue de l'activité			
▪ La déshumanisation progressive dans le traitement des processus pourrait avoir des répercussions globales sur la relation client			
▪ Il y a accroissement du temps de travail passé sur écran			
▪ La perte du sens du travail s'intensifie			
<u>Autres remarques</u> ...			

La conclusion de l'expert : L'analyse de l'activité de travail dans les entités met en évidence un déficit global de reconnaissance par rapport aux efforts fournis. Ce qui peut avoir un impact sur la santé globale des individus.

D'ACCORD

PAS D'ACCORD

N.S.P.P.

Nom : Prénom : Affectation :

Retour à : **CFDT** – BC 315.51 / **CFTC** – BC 20-60 / **FO** – BC 315.45 / **CGT** – BC 315.41